

Soziales Kapital "im Zeitalter materieller Interessen": konzeptionelle Überlegungen zum Vertrauen in der Zivil- und Marktgeseellschaft des langen 19. Jahrhunderts (1780-1914)

Reichardt, Sven

Veröffentlichungsversion / Published Version

Arbeitspapier / working paper

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:

SSG Sozialwissenschaften, USB Köln

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Reichardt, S. (2003). *Soziales Kapital "im Zeitalter materieller Interessen": konzeptionelle Überlegungen zum Vertrauen in der Zivil- und Marktgeseellschaft des langen 19. Jahrhunderts (1780-1914)*. (Discussion Papers / Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Forschungsschwerpunkt Zivilgesellschaft, Konflikte und Demokratie, Arbeitsgruppe Zivilgesellschaft: historisch-sozialwissenschaftliche Perspektiven, 2003-503). Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung gGmbH. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-111591>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

Sven Reichardt

Soziales Kapital „im Zeitalter materieller Interessen“.

Konzeptionelle Überlegungen zum Vertrauen in der Zivil- und Marktgesellschaft des langen 19. Jahrhunderts (1780-1914)

Discussion Paper Nr. SP IV 03-503

ISSN 1612-1643

Dr. Sven Reichardt is historian and Research Fellow at the working group "Civil Society: Historical and Comparative Perspectives"

Dr. Sven Reichardt ist Historiker und wissenschaftlicher Mitarbeiter in der Arbeitsgruppe „Zivilgesellschaft: historisch-sozialwissenschaftliche Perspektiven“

Abstract:

Social capital in the age of material interest. Conceptual considerations about trust in civil society and the market during the long nineteenth century (1780-1914)

by Sven Reichardt

The paper discusses conceptual considerations and clarifies central theoretical terms for a study of the importance of the image of the “honourable merchant” during the industrial world of the 19th century.

Using a historicized concept of civil society, the normative preferences of historical actors will be worked into the definition of civil society. By reflecting upon the historic semantics of civil society, the subjective dimension of civil society and the related ‘symbolic codes’ are revealed.

The concept of ‘civil society’ was developed during the 18th century by the same scientists and politicians who were prominent representatives of the modern discipline of ‘political economy’. In this context, the values of freedom, individuality and trust played an outstanding role within civil society as well as in the economy. However in the 19th century, Marxist as well as romantic and conservative critics observed a fundamental restructuring of the society, along with individuals’ increased aspirations for economic personal benefit. An all-embracing ‘market’, they feared, would threaten existing trust and social relations. Consequently civil society was no longer seen as a central concept.

This article proposes an analysis of the change in evaluation of the market and the civil society using the instruments and terms of the new institutional economy (institutions, social capital and trust). The history of the “honourable merchant” as an idea and historical practice is presented as a promising case study for the analysis of these changes.

Zusammenfassung

Soziales Kapital „im Zeitalter materieller Interessen“. Konzeptionelle Überlegungen zum Vertrauen in der Zivil- und Marktgesellschaft des langen 19. Jahrhunderts (1780-1914).

von Sven Reichardt

Der Aufsatz behandelt konzeptionelle Überlegungen und begriffliche Klärungen für eine Studie zum „ehrbaren Kaufmann“ im Wirtschaftsleben des 19. Jahrhunderts.

Ausgehend von einem historisierten Verständnis der Zivilgesellschaft werden die normativen Präferenzen der historischen Akteure in die Definition der Zivilgesellschaft einbezogen. Die historische Semantik und die zugeordneten symbolischen Codes der Zeitgenossen werden somit ernstgenommen und konzeptionell aufgegriffen.

Das Konzept der Zivilgesellschaft wurde während des 18. Jahrhundert von denselben Wissenschaftlern und Politikern entwickelt, die zugleich auch prominente Vertreter der Politischen Ökonomie waren. In diesem Zusammenhang betrachteten sie Freiheit, Individualität und Vertrauen als zentrale Kennzeichen der Zivilgesellschaft als auch des Marktes. Im 19. Jahrhundert dagegen bewerteten sowohl Marxisten als auch konservative Kritiker den Markt wesentlich kritischer. Der allumfassende Markt, so meinten sie, würde Vertrauen und soziale Beziehungen zerstören. Dementsprechend spielte das Konzept der Zivilgesellschaft nur noch eine untergeordnete Rolle.

Der Aufsatz möchte diesen Bewertungswandel von Markt und Zivilgesellschaft mit den Instrumenten der Neuen Institutionenökonomie (Institutionen, Sozialkapital und Vertrauen) untersuchen. Die Geschichte des „ehrbaren Kaufmanns“ als Denkvorstellung und historische Praxis wird hierbei als eine Fallstudie vorgeschlagen, anhand derer sich der Bedeutungswandel exemplarisch nachvollziehen läßt.

Inhalt

Zivilgesellschaft und Marktgesellschaft	1
Fragestellung: Von der positiven zur negativen Wertung von Zivilgesellschaft und Markt im 18. und 19. Jahrhundert	5
Zentrale Instrumentarien und Begriffe: Neue Institutionenökonomie, soziologische Institutionentheorie, soziales Kapital und Vertrauen	9
Konkretionen und Operationalisierung für empirische Forschung: Der ehrbare Kaufmann	16

Die Habsucht unterhöhlt Vertrauen, Redlichkeit und die übrigen guten Eigenschaften; dafür lehrte sie Überheblichkeit und Rohheit, die Götter zu missachten und alles für käuflich zu halten

(Sallust, *Prooemium der Catilinae coniuratio*)¹

Zivilgesellschaft und Marktgemeinschaft

“If we wish to continue to use the concept of civil society, we must situate it in some definite tradition of use that gives it a place and a meaning”. Diese Interpretation von Krishan Kumar aufgreifend, wird im Folgenden ein historisiertes und kontextualisiertes Verständnis von der Zivilgesellschaft zugrunde gelegt.² Die Wandelbarkeit und Vielgestaltigkeit des Begriffs der Zivilgesellschaft wird ernst genommen und in das Zentrum der Analyse gerückt. Zivilgesellschaft meint kein statisches, sondern ein wandelbares Konzept: mit wechselnden Bedeutungen, Akteuren und Gegnern. In diesem Zusammenhang ist danach zu fragen, von welchen der unterschiedlichen Oppositionsbegriffe der Terminus der Zivilgesellschaft von wem und mit welchen Absichten und Interessen abgesetzt wurde.³

¹ Sallust, Werke, Lat.-dt. von W. Eisenhut und J. Lindauer. München/ Zürich 1985, S. 17/18 (Cat. Coniur. 10, 1-6).

² Diese konzeptionellen Vorüberlegungen stehen im Zusammenhang mit einer größeren Arbeit unter dem Arbeitstitel „Der ehrbare Kaufmann. Vertrauen und Korruption im 19. Jahrhundert“. Für ihre wertvollen Hinweise und Anregungen möchte ich folgenden Personen danken: Prof. Dr. Jürgen Kocka, Prof. Dr. Claus Offe, Prof. Dr. Gerald D. Feldman, Prof. Dr. Hartmut Berghoff, Prof. Dr. Hans-Peter Ullmann, Dr. Sigurt Vitols, Prof. Dr. David Soskice, Dr. Philip Manow, den Teilnehmern des WZB-workshops „Institutions, Identities and Historical Change“ sowie den Mitgliedern und assoziierten Teilnehmern der Arbeitsgruppe Zivilgesellschaft des WZB.

³ Kumar, Krishan: Civil Society: An Inquiry into the Usefulness of an Historical Term, in: British Journal of Sociology 44, 1993, S. 375-395, hier S. 390. Vgl. Reichardt, Sven: Civil Society – A Concept for Comparative Historical Research, in: Priller, Eckhard/ Zimmer, Annette (Hrsg.): The Future of Civil Society in Central Europe. Making Central European Non-Profit Organizations Work. erscheint voraussichtlich Berlin 2003; Schmidt, James: Civility, Enlightenment, and Society: Conceptual Confusions and Kantian Remedies, in: American Political Science Review 95, 1998, S. 419-427. Die Gegenbegriffe zur Zivilgesellschaft haben sich im Laufe der letzten zweihundert Jahre gewandelt und reichen von Barbarei, absolutistischem Staat, militärischer Gesellschaft, moderner Diktatur, klientelistischer Privatheit bis hin zum globalisierten Turbokapitalismus.

Das Konzept der Zivilgesellschaft als ein intermediärer Bereich zwischen Staat und Privatsphäre wurde im 18. Jahrhundert von denselben Wissenschaftlern und Politikern entwickelt, die zugleich als Vertreter der modernen Disziplin der „Politischen Ökonomie“ hervortraten. Diese doppelte Ausrichtung galt sowohl für Adam Smith und Adam Ferguson, traf aber ebenso für David Humes Essay „Of Commerce“ und Hegels „Rechtsphilosophie“ zu.⁴

Von daher hat Louis Hunt die Marktgesellschaft als notwendige, aber keineswegs hinreichende Bedingung für die Existenz von Zivilgesellschaften bestimmt. Eine ähnliche Affinität hat Jürgen Kocka herausgestellt, der insbesondere das durch Zivilgesellschaften generierte soziale Kapital herausstellt, welches als eine zentrale Ressource funktionierender Marktwirtschaften begriffen wird. So braucht der Markt Vertrauen und soziales Kapital, während die Zivilgesellschaft von der mit ökonomischen Entscheidungen verbundenen Dezentralisierung profitiert. Eine aktuelle Bestimmung der Zivilgesellschaft wird aber auch die Spannungen zwischen beiden Bereichen kaum übersehen können, denn „wenn sich die Prinzipien des Marktes über die Wirtschaft hinaus in den sozialen Beziehungen, der kulturellen Praxis und der Lebenswelt breit machen, bedrohen sie die Zivilgesellschaft und höhlen sie aus“ (J. Kocka). Die Marktlogik mit ihren Prinzipien von Wettbewerb und Tausch, individuellen Entscheidungen und individuellem Gewinn geht nicht in der Zivilgesellschaft auf, die Klassenspannungen, sozio-ökonomische Ungleichheit und Arbeitslosigkeit nur bis zu einem bestimmten Grad verträgt. Zivilgesellschaft beansprucht eine „relative Autonomie“ (J. Alexander) gegenüber der Wirtschaft ebenso, wie gegenüber dem Staat und der Privatsphäre.⁵

⁴ Smith, Adam: Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen. Übers. von Horst Claus Recktenwald nach der 5. Aufl. London 1789. 9. Aufl. München 2001; Ferguson, Adam: Versuch über die Geschichte der bürgerlichen Gesellschaft, hrsg. u. eingel. von Zwi Batscha u. Hans Medick. Übers. von Hans Medick. Frankfurt am Main 1986; Hegel, Georg Wilhelm Friedrich: Grundlinien der Philosophie des Rechts oder Naturrecht und Staatswissenschaft im Grundrisse. 7. Bd. der Sämtlichen Werke. Jubiläumsausgabe in zwanzig Bänden, hrsg. von Hermann Glockner. Stuttgart/ Bad Cannstatt 1964; Hume, David: Of Commerce, in: Ders.: Essays. Moral, Political and Literary. Indianapolis 1987.

⁵ Hunt, Louis: Civil Society and the Idea of a Commercial Republic, in: Schechter, Michael G. (Hrsg.): The Revival of Civil Society. Global and Comparative Perspectives. Houndsmills u.a. 1999, S. 11-37, hier S. 28/29; Kocka, Jürgen: Zivilgesellschaft als historisches Problem und Versprechen, in: Hildermeier, Manfred/ Kocka, Jürgen/ Conrad, Christoph (Hrsg.): Europäische Zivilgesellschaft in Ost und West. Begriff, Geschichte, Chancen. Frankfurt am Main/ New York 2000, S. 13-39, Zitat: S. 22; Alexander, Jeffrey C.: Introduction. Civil Society I, II, III: Constructing an Empirical Concept from Normative Controversies and Historical Transformations, in: Ders. (Hrsg.): Real Civil Societies. Dilemmas of Institutionalization, London 1998, S. 1-19, hier S. 9, 12; Alexander, Jeffrey: Citizen and Enemy as Symbolic Classification. On the Polarizing Discourse of Civil Society, in: Ders., Real Civil Societies, S. 97.

Für eine historisch-empirische Analyse kommt es darauf an, den Begriff der Zivilgesellschaft in der Weise zu historisieren, daß die normativen Präferenzen der historischen Akteure in die Definition eingehen. Durch die Reflexion der historischen Semantik von Zivilgesellschaft rücken, wie Jeffrey Alexander schrieb, die „subjektive Dimension der Zivilgesellschaft“ und die mit dem Begriff verbundenen „symbolischen Codes“ der historischen Akteure in das Blickfeld des Interesses.⁶

Mustert man die im 19. Jahrhundert entworfenen Konzeptionalisierungen von Zivilgesellschaft und Markt, so ging es bei beiden Begriffen vor allem um die sozialen Beziehungen der Menschen zueinander, die nicht durch einen allgewaltigen Staat oder durch die persönlichen Abhängigkeiten im Feudalsystem reguliert wurden. Das wirtschaftliche Handeln emanzipierte sich zudem dadurch, daß die ökonomische Bedürfnisbefriedigung nicht länger als eine an den Haushalt (*oikos*) gebundene Tätigkeit verstanden wurde – aus der republikanischen Dichotomie der Gesellschaft in *oikos* und *polis* wurde die Dreiteilung in einen häuslichen, einen zivilgesellschaftlich-ökonomischen und einen staatlichen Gesellschaftsbereich.⁷

Dabei spielten die Werte der Freiheit, des Individuums und der Unabhängigkeit im Bereich der Zivilgesellschaft als auch der Wirtschaft eine herausragende Rolle. Die ironische Doppelgesichtigkeit des Marktes als auch der Zivilgesellschaft lag darin begründet, daß beide zum einen auf der Unabhängigkeit und freiwilligen Aktivität der Gesellschaftsmitglieder beruhen. Zum anderen bekundete sich diese Freiheit aber gerade im Austausch mit anderen Individuen. Eben hierin lag der indirekte Zwang der sozialen Mechanismen einer modernen Gesellschaft begründet. Hegel nannte die „konkrete Person“ und die „Allgemeinheit“ die beiden entscheidenden Prinzipien der Zivilgesellschaft. Es war das „System allseitiger Abhängigkeit“, welches die „Subsistenz und das Wohl des Einzelnen“ sicherte: „In der bürgerlichen Gesellschaft ist jeder sich Zweck, alles Andere ist ihm Nichts. Aber ohne Beziehung auf Andere kann er den Umfang seiner Zwecke nicht erreichen: diese Anderen sind daher Mittel zum Zweck des Besonderen“.⁸ Nicht der klassisch-republikanische Appell an die öffentliche Tugend, sondern Koordinierung der Menschen vermittels ihrer eigenen Interessen machte den Kitt der Zivilgesellschaft aus.

Gerade Hegel, der die moderne Konzeptionalisierung der Zivilgesellschaft als Raum sozialer Interaktion zwischen Familie und Staat begründete, betonte die

⁶ Alexander, *Citizen*, S. 97/98. Ähnlich: Heins, Volker: *Das Andere der Zivilgesellschaft. Zur Archäologie eines Begriffs*. Bielefeld 2002, S. 82-85.

⁷ Hunt, *Civil Society*, S. 16/17, 28.

⁸ Hegel, *Grundlinien der Philosophie des Rechts*, S. 262/263.

strukturelle Ähnlichkeit von Zivilgesellschaft und Marktmodell.⁹ Für Hegel, der hier in stark von der Tradition der schottischen Aufklärung geprägt worden war,¹⁰ verschmolzen Zivilgesellschaft und Markt: In beiden Sphären lerne das Individuum den Wert kollektiven Handelns, sozialer Solidarität und der Abhängigkeit seines Wohlstandes von anderen. Eben diese Mechanismen und weniger ein vorgeformter Wertekosmos sorgten für die zivile Erziehung des Menschen. So hing die Stellung und soziale Reputation, die Sicherheit und der Erfolg des Einzelnen in Zivilgesellschaft und Markt von den Meinungen anderer ab. Das Handeln der Individuen unterlag einem zwanglosen Zwang und die Individuen waren durch eben diese soziale Einbindung weder auf dem Markt noch in der Zivilgesellschaft in einem absoluten Sinne frei oder unabhängig. Sie wurden quasi gezwungen, Klugheit und Besonnenheit auszubilden und nach Sicherheit und sozialer Reputation zu suchen.¹¹

Zivilgesellschaft wird in dieser Arbeit als ein soziales Feld begriffen, in dem gesellschaftspolitische Widersprüche in spezifischer Art und Weise ausgekämpft werden. Eben dieser Kampf mündete in unterschiedlichen, historisch wandelbaren gesellschaftlichen Normsetzungen. In diesem Kontext soll anhand des Themas „Vertrauen“ danach gefragt werden, welches Maß an Zwang und Zurichtung, Selbstkontrolle und Selbst-Überwachung der Preis für die Freiheit der Individuen in der Zivilgesellschaft war. Somit werden die Elemente des Zwangs und Kampfes einerseits und des kommunikativen Konsenses andererseits miteinander verzahnt. Zivilgesellschaft ist ein Begriff, der auf die Konstruktion von verantwortungsbewußten sozialen Akteuren ausgerichtet ist und die Elemente von Macht, Kommunikation und Tugend in einer spezifischen Art und Weise miteinander verbindet.¹²

⁹ Hegel, Grundlinien der Philosophie des Rechts, S. 271

¹⁰ Waszek, Norbert: The Scottish Enlightenment and Hegel's Account of 'Civil Society'. Dordrecht 1988; Oz-Salzberger, Fania: Translating the Enlightenment. Scottish Civic Discourse in Eighteenth-Century Germany. Oxford 1995.

¹¹ Honneth, Axel: Leiden an Unbestimmtheit. Eine Reaktualisierung der Hegelschen Rechtsphilosophie. Stuttgart 2001; Hunt, Civil Society, S. 15, 33.

¹² Ähnliche Ansätze zur Zivilgesellschaftsforschung bei Gramsci und Foucault. Vgl. Votsos, Theo: Der Begriff der Zivilgesellschaft bei Antonio Gramsci. Hamburg 2001; Burchell, Graham: Peculiar Interests. Civil Society and „Gouverning the System of Natural Liberty, in: Graham Burchell/ Colin Gordon/ Peter Miller (Hrsg.): The Foucault Effect. Studies in Gouvernmentality. Hemel Hempstead 1991, S. 119-150; Lemke, Thomas/ Krasmann, Susanne/ Bröckling, Ulrich: Gouvernamentalität, Neoliberalismus und Selbsttechnologien. Eine Einleitung, in: Ulrich Bröckling/ Susanne Krasmann/ Thomas Lemke (Hrsg.): Gouvernamentalität der Gegenwart. Studien zur Ökonomisierung des Sozialen. Frankfurt am Main 2000, S. 7-40, bes. S. 27-30.

Fragestellung: Von der positiven zur negativen Wertung von Zivilgesellschaft und Markt im 18. und 19. Jahrhundert

„Wir leben im Zeitalter materieller Interessen. Ein unerbittlicher Realismus beherrscht die Welt [...] Das Kapital beherrscht alle Gesellschaftsklassen, vom König hinab bis zum Fabriksklaven. Es ist die Seele des großen Motors unserer Zeit, des Industrialismus [...] Ein ungeheurer Umschwung der Ansichten und Verhältnisse bereitet sich vor, alles ist auf reale Zwecke und Ziele gerichtet. Die Menschen glauben, lieben, hoffen und wollen nichts mehr, als was sich verwerten, zählen, wägen läßt und Interessen, tatsächliche, greifbare Interessen trägt.“ Dies schrieb Johannes Scherr 1852 – ein aus Württemberg stammender Schriftsteller und Historiker, der zeitweilig Abgeordneter des württembergischen Landtages gewesen war.¹³

Diese Kritik an den Eigenarten und Widersprüchen der „Kultur des Kapitalismus“ nahm den Siegeszug der Warenform in vielen Bereichen der Gesellschaft aufs Korn. Marxistische ebenso wie romantische und konservative Kritiker beobachteten eine tiefgreifende Umgestaltung der Gesellschaft, in der sich das individuelle Verhalten zunehmend am persönlichen Vorteil orientierte. Man sprach von Auflösung, Erosion, Korrosion, Kontamination, Durchdringung oder Vereinnahmung der sozialen Verhältnisse, der Kultur und politischen Ordnung durch den „Moloch Markt“. Karl Polanyi hatte 1944 das 19. Jahrhundert das Zeitalter der „großen Transformation“ bezeichnet, als Epoche, die durch das Ende einer „embedded economy“ gekennzeichnet war. Alte Prinzipien der Solidarität, Gerechtigkeit und Moralität machten dem Primat des individuellen Vorteils Platz. Das soziale Leben werde zunehmend auf ökonomische Erwägungen reduziert. Marktbeziehungen wurden zum durchdringenden Lebensprinzip und das Interesse zur zentralen Kategorie des ökonomischen wie auch des politischen Denkens.¹⁴

Vertrauen, Liebe, Familie und die Orientierung am Allgemeinwohl – alles werde durch den Kapitalismus zersetzt. Das „gegenwärtige Elend“, so schrieb der englische Philosoph und romantische Dichter Samuel Taylor Coleridge im Jahre 1817,

¹³ Scherr, Johannes: Michel. Geschichte eines Deutschen unserer Zeit, 2 Bände. Leipzig 1852; zitiert nach: Siemann, Wolfram: Gesellschaft im Aufbruch. Deutschland 1849-1871. Frankfurt am Main 1990, S. 89/90 (dort mit 1858 eine falsche Datumsangabe).

¹⁴ Polanyi, Karl: The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen [1944]. Frankfurt am Main 1978. Zur Biographie des Kosmopoliten Polanyi: Baum, Gregory: Karl Polanyi on Ethics and Economics. Montreal 1996; McRobbie, Kenneth/ Polanyi-Levitt, Kari (Hrsg.): Karl Polanyi in Vienna. The contemporary significance of The great transformation. Montreal 2000.

habe seinen „wahren Sitz und seine wahre Quelle“ in einem „Übergewicht des kommerziellen Geistes“.¹⁵ Zur romantischen Kritik an den Marktbeziehungen, die den Verlust von Brüderlichkeit und affektiver Solidarität beklagte, gesellten sich kommunistisch-sozialistische Anklagen. Alle sozialen Bindungen, so prophezeite Karl Marx in seinen Frühschriften wie auch im kommunistischen Manifest, würden durch die große Mobilität und Anonymität der industriellen Gesellschaft, den grenzenlosen Egoismus des Kapitalismus und das Geld aufgelöst. Unter den marxistischen Wirtschaftstheoretikern war es vor allem Joseph Schumpeter, der berühmte österreichische Jurist und Professor für Politische Ökonomie, der weniger auf die unüberwindlichen wirtschaftlichen Probleme und Widersprüche eines selbstzerstörerischen Kapitalismus hinwies, als vielmehr darauf, daß der „Zauberlehrling“ Kapitalismus diejenigen traditionellen Grundlagen zerstöre, auf denen er sich gründe. Durch das Schleifen der alten Festungen schwäche er die Fundamente, auf denen er selbst stehe.¹⁶ Schließlich konstruierte auch die Frankfurter Schule eine Denkfigur, nach der der Kapitalismus Eigeninteresse und instrumentelle Vernunft so sehr stärke, daß dadurch der Zusammenhalt der Gesellschaft gefährdet werde.¹⁷ Noch jüngst kritisierte der amerikanische Kommunitarist Michael Sandel, daß der Kapitalismus so dynamisch sei, daß er ständig Gemeinschaften auseinanderreißt. Die Marktgesellschaft neige außerdem dazu, jene zu Helden zu machen, die entweder Geld scheffeln oder zu medialer Berühmtheit gelangen.¹⁸

Wie sehr diese Deutungen mit dem 19. Jahrhundert und der tiefgreifenden Industrialisierung der Gesellschaft verknüpft waren, zeigt ein Rückblick auf die Aufklärer des 18. Jahrhunderts. Albert O. Hirschman hat in seiner Studie „Passions

¹⁵ Colderige, Samuel Taylor: Collected Works, Bd. 6: Lay Sermons. Princeton, NJ 1972, S. 169/170.

¹⁶ Schumpeter, Joseph A.: Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie [1942]. Bern 1950, S. 103-264. Ähnlich auch Kocka, Jürgen: Das lange 19. Jahrhundert. Arbeit, Nation und bürgerliche Gesellschaft. Stuttgart 2001, S. 56-60. Ähnlich argumentiert auch James Coleman in bezug auf den Begriff des Sozialkapitals. Dieser sei ein öffentliches Gut, welches von den freien Märkten nicht hinreichend erzeugt werde und von Kräften geschaffen werden müsse, die außerhalb des Marktes stehen, wie der Staat (öffentliche Bildung), die Familien, Kirchen, Wohlfahrtsverbände oder andere freiwillige Vereinigungen bzw. NGO's. Coleman, James: Social Capital and the Creation of Human Capital, in: American Journal of Sociology, supplement 94, 1988, S. 95-120.

¹⁷ Horkheimer, Max: Zur Kritik der instrumentellen Vernunft, hrsg von Alfred Schmidt. Frankfurt am Main 1967, bes. S. 41/42, 44.

¹⁸ Sandel, Michael J.: Democracy's Discontent. America in Search of a Public Philosophy. Cambridge, Mass. 1996. Ähnlich: Sennett, Richard: Der flexible Mensch. Die Kultur des Kapitalismus. 2. Aufl. Berlin 2000. Mit positiver Wertung des Konsums: Bolz, Norbert: Das konsumistische Manifest. München 2002; Cowen, Tylor: In Praise of Commercial Culture. Cambridge, Mass. 1998.

and interests“ (1977) eindrucksvoll zeigen können, daß sowohl die schottischen wie auch die französischen Aufklärer im Handel eine mächtige Triebkraft der Zivilisation sahen. So ließ Montesquieu keinen Zweifel über die dominante Richtung der seines Erachtens „kausalen Beziehung“ zwischen Ökonomie und Zivilisation aufkommen: „Der Handel [...] glättet und mildert [*adoucit*] die Sitten der Barbaren, wie wir es alle Tage sehen können“.¹⁹ Erst jüngst ist diese Interpretation durch die im Jahr 2001 erschienene Studie „Economic sentiments“ gestützt worden. Die Autorin Emma Rothschild analysiert dort, wie die Aufklärer den expandierenden Handel einschätzten. Sie zeigt, daß der Philosoph und Ökonom Adam Smith als auch der französische Aufklärungsphilosoph, Mathematiker und Politiker Marquis De Condorcet keineswegs Apologeten einer kalten oder inhumanen Aufklärung waren. Auch der sonst den politischen Einstellungen Montesquieus kritisch gegenüberstehende Condorcet lehnte sich hier eng an ihn an: „Die Sitten [*mœurs*] verfeinern sich [*se sont adoucies*] [...] mit dem Einfluß von Handel und Industrie, dieses Feindes von Gewalttat und Unordnung“.²⁰ Ähnliches galt für Adam Smith oder David Hume.²¹ Die Tugenden, die ihrer Auffassung nach durch Handel und Industrie bestärkt oder auch erst geschaffen wurden, waren Fleiß und Emsigkeit, Genügsamkeit, Pünktlichkeit und Redlichkeit. Moral und Emotion würden gerade durch den Vollzug kapitalistischen Wirtschaftens gestiftet.²²

Diese Auffassung, daß der Mensch durch den Handel lernt besonnen und ehrenhaft zu sein, sich gute Manieren anzugewöhnen und sich in Klugheit und Zurückhaltung zu üben, wenn er Erfolg haben möchte, war während des 18. Jahrhunderts weit verbreitet. Der Handel verbinde die Menschen zum allgemeinen Nutzen, da er anständiges und seriöses Verhalten fördere, um nicht ein abträgliches Urteil bei denen hervorzurufen, mit denen er in wirtschaftlichen Kontakt steht. Somit förderte der Markt sowohl die Bereitschaft zur Verantwortungsübernahme als auch Selbstdisziplin.²³ Es war der Markt, der Denker wie Adam Ferguson und

¹⁹ Montesquieu, Charles Louis: Vom Geist der Gesetze, hrsg. und eingeleitet von Ernst Forsthoff. Tübingen 1951, S. 2/3.

²⁰ Marquis de Condorcet: Entwurf einer historischen Darstellung der Fortschritte des menschlichen Geistes, hrsg. von Wilhelm Alff. Frankfurt am Main 1963, S. 257.

²¹ Hume, David: Of Commerce [1766], in: Ders.: Essays. Moral, Political and Literary. Indianapolis 1987.

²² Hirschman, Albert O.: The passions and the interests. Political arguments for capitalism before its triumph. Princeton, NJ 1977; Rothschild, Emma: Economic Sentiments. Adam Smith, Condorcet, and the Enlightenment. Cambridge und London 2001.

²³ Vgl. Hirschman, Albert O.: Entwicklung, Markt und Moral. Abweichende Betrachtungen. München/Wien 1989, S. 193-196; Alexander, Introduction, S. 3/4.

Adam Smith die Qualität der Selbstorganisationsfähigkeit der Gesellschaft vor Augen führte. Der Markt wurde von beiden als Teil der Zivilgesellschaft gedacht, weil er sich durch das Selbstbewußtsein der Marktakteure und ihre Fähigkeit zu autonomer Organisation jenseits staatlicher Bevormundung auszeichnete.²⁴

Sicherlich ist dieses Bild vom Wandel in der Bewertung der Marktgesellschaft zu relativieren, denn zweifellos gab es auch schon im 18. Jahrhundert Skeptiker des Marktes. Jean-Jacques Rousseau etwa beklagte sich schon 1750 über die Auflösung von Moral und politischen Werten, die durch die unpersönlichen Beziehungen von eigennützigen Individuen auf dem Marktplatz der kommerziellen Gesellschaft verursacht sei: „Die antiken Politiker sprachen ohne Unterlaß von den Sitten und der Tugend, die unseren sprechen nur vom Handel und vom Geld [...] Sie veranschlagen die Menschen wie Viehherden. Nach ihnen gilt ein Mensch dem Staat nicht mehr als die Zeche, die er macht.“²⁵ Auch der schottische Feldkaplan und Hochschullehrer Adam Ferguson fürchtete schon 1767, daß sich durch die Verbindung von kapitalistischem Handel und politischem Liberalismus eine Privatisierung menschlicher Interessen und eine Fokussierung auf die jeweils eigene ökonomische Absicherung vollziehen könnte. Darin sah Ferguson ein „Laster“ und eine potentielle Gefahr für die Zivilgesellschaft, denn das „käufliche Gemüt“ zeichne sich sowohl durch eine „Verweichlichung“ als auch durch sein Streben nach „Unterdrückung“ und „Knechtschaft“ aus.²⁶ Selbst Adam Smith fürchtete, daß die Ausdifferenzierung der modernen Gesellschaft, die mit dem Aufstieg des Kapitalismus einher geht, zwar unabdingbar, aber gleichwohl mit Kosten verbunden war. Daher nehme der „divided character of human beings“ zu, tugendhafte Einstellungen und „public-spiritedness“ hingegen nähmen ab.²⁷

Gleichwohl mehrten sich solche Stimmen erst im Laufe des 19. Jahrhunderts. Schon vor der Jahrhundertmitte wurde die Gegenwart von den Zeitgenossen als

²⁴ Calhoun, Craig: Civil Society and the Public Sphere, in: Public Culture 5, Nr. 3, 1993, S. 267-280, hier S. 271; Ferguson, Versuch, S. 448/449. Gleichwohl erkannte Ferguson, daß der „Handelsgeist“, der, „ganz darauf bedacht, seine Gewinne zu sichern, gerade dadurch der politischen Weisheit den Weg gebahnt hat“ (Ferguson, Versuch, S. 448).

²⁵ Rousseau, Jean-Jacques: Über Kunst und Wissenschaft [1750], in: Ders.: Schriften zur Kulturkritik. Eingeleitet, übers. und hrsg. von Kurt Weigand. Über den Ursprung der Ungleichheit unter den Menschen. 2. erweiterte und durchgesehene Aufl. Hamburg 1971, S. 35.

²⁶ Ferguson, Versuch, S. 440, 422.

²⁷ Smith, Adam: Letter to the Edinburgh Review [1756], in: Ders.: Essays on Philosophical Subjects. Oxford 1980, S. 250-254.

eine Zeit wachsender sozialer Unordnung und moralischer Verwirrung betrachtet.²⁸ Der Kapitalismus wurde seit den 1820er und 1830er Jahren, also noch vor Marx' Schriften, mit inhumaner Instrumentalität, Herrschaft und Ausbeutung assoziiert. Marx Analyse war insofern nur eine Stimme unter vielen anderen. Und während dabei der Markt nun zum Gegenstand kritischer Reflexion wurde, verschwand das Konzept der Zivilgesellschaft fast völlig aus der intellektuellen Diskussion oder wurde in der Form der „bürgerlichen Gesellschaft“ scharf kritisiert.

Wie läßt sich dieser Wechsel in der Bewertung von Zivil- und Marktgesellschaft fassen? Durch welche gesellschaftlichen Erfahrungen veränderten sich die Sichtweisen und Bewertungen derart fundamental? Wieso standen der Handel und das Verhandeln, wieso stand der freie Austausch von Waren und Geld – scheinbar so plötzlich – in einem viel kritischeren Licht? Wieso war anstatt von individueller Verantwortlichkeit und Selbstdisziplinierung plötzlich von der Korruption der Sitten und dem egoistischen Markt die Rede? Wieso sprach man nunmehr davon, daß zwischenmenschliche Beziehungen nur noch nach ihrem Nutzen, quasi in Preisen, beurteilt würden? Wurde das als moralische Verarmung begriffen? Meinte man, daß durch die Durchkommerzialisierung der Gesellschaft die Fähigkeit verloren ginge, soziales Kapital zu regenerieren?

Zentrale Instrumentarien und Begriffe: Neue Institutionenökonomie, soziologische Institutionentheorie, soziales Kapital und Vertrauen

Derzeit blüht die alte Politische Ökonomie eines Max Weber, Werner Sombart oder Thorstein Veblen in der Form der Neuen Institutionenökonomie neu auf.²⁹ Man be-

²⁸ Dies ist eine These von Fukuyama, Francis: Der große Aufbruch. Wie unsere Gesellschaft eine neue Ordnung erfindet. Wien 2000, S. 348.

²⁹ Zu schierer Flut der Literatur zur Neuen Institutionenökonomie siehe nur: North, Douglass (Hrsg.): Theorie des institutionellen Wandels. Eine neue Sicht der Wirtschaftsgeschichte. Tübingen 1988; Williamson, Oliver E.: Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus. Unternehmen, Märkte, Kooperationen. Tübingen 1990; Feldmann, Horst: Eine institutionalistische Revolution? Zur dogmenhistorischen Bedeutung der modernen Institutionenökonomik. Berlin 1995; Richter, Rudolf/ Furubotn, Eirik G.: Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung. 2. Aufl. Tübingen 1999; Maurer, Andrea/ Schmid, Michael (Hrsg.): Zur soziologischen Erklärung von Organisation, Moral und Vertrauen. Frankfurt am Main 2002; Wischermann, Clemens: Vom Gedächtnis und den Institutionen. Ein Plädoyer für die Einheit von Kultur und Wirtschaft, in: Schremmer, Eckart (Hrsg.): Wirtschafts- und Sozialgeschichte. Gegenstand

schäftigt sich wieder verstärkt mit der kulturellen Einbettung wirtschaftlichen Handelns, die als eine zwingend notwendige Voraussetzung für die Berechenbarkeit ökonomischer Transaktionen begriffen wird.³⁰ Der Einzug des Kulturbegriffs in die Unternehmensgeschichte führte dazu, Unternehmen als „soziale Beziehungen“ zu denken und die überspezialisierte Wirtschaftsgeschichte wieder in die Gesellschaftsgeschichte zurückzuführen. Transaktionskosten, Unsicherheit und unvollständige Informationen der Marktteilnehmer wurden dabei zu Leitthemen und Basiskonzepten der Neuen Institutionenökonomie.

An diese Konzepte anschließend wird unter „Institution“ im Folgenden der informelle Bereich von Verhaltensregeln, Sitten und Gebräuchen verstanden. Institutionen sind kulturelle Skripte, Symbole und Klassifikationssysteme, die darüber bestimmen, was als rationale Strategie zur Erreichung gegebener Ziele gelten kann. Institutionen thematisieren insofern nicht nur rationales Verhalten, sondern, allgemeiner, Rationalitätsmaßstäbe an sich.³¹

Dabei werden institutionelle Strukturen nicht so aufgefaßt, daß die Akteure nur noch als Träger kultureller Skripte erscheinen, die sie automatisch umsetzen. Denn institutionelle Regeln sind zum einen nie so eindeutig und vollständig, daß sich daraus fertige Handlungsanleitungen ableiten lassen. Zum zweiten provozieren Institutionen immer auch Konflikte und institutionelle Regeln sind chronisch umkämpft. Drittens sind es erst die institutionellen Strukturen, die die Akteure hand-

und Methode (VSWG-Beiheft 145). Stuttgart 1998, S. 21-33; Hall, Peter A./ Soskice, David (Hrsg.): Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage. New York 2001; Wischermann, Clemens/ Borscheid, Peter/ Ellerbrock, Karl-Peter (Hrsg.): Unternehmenskommunikation im 19. und 20. Jahrhundert. Neue Wege der Unternehmensgeschichte. Dortmund 2000; Berghoff, Hartmut: Transaktionskosten: Generalschlüssel zum Verständnis langfristiger Unternehmensentwicklung? Zum Verhältnis von Neuer Institutionenökonomie und moderner Unternehmensgeschichte, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte 1999, Bd.2, S. 159-176, vor allem S. 171-175.

³⁰ Vgl. Thosby, David: Economics and Culture. Cambridge 2001; Hesse, Jan-Otmar/ Kleinschmidt, Christian/ Lauschke, Karl (Hrsg.): Kulturalismus, Neue Institutionenökonomie oder Theorienvielfalt. Eine Zwischenbilanz der Unternehmensgeschichte. Essen 2002; Granovetter, Mark: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, in: American Journal of Sociology 91, 1985, S. 481-510.

³¹ Beckert, Jens: Von Fröschen, Unternehmensstrategien und anderen Totems. Die soziologische Herausforderung der ökonomischen Institutionenökonomie?, in: Maurer, Andrea/ Schmid, Michael (Hrsg.): Zur soziologischen Erklärung von Organisation, Moral und Vertrauen. Frankfurt am Main 2002, S. 133-148, hier S. 133, 136, 138.

lungsfähig machen und sie zu selbstbestimmtem und kreativem Handeln befähigen.³²

Ein Schlüsselbegriff der Neuen Institutionenökonomie ist der des Vertrauens, der in dieser Untersuchung die große Bandbreite und das sehr weite Beziehungsgeflecht zwischen Marktgesellschaft und sozialem Kapital einschränken und präzisieren soll. Vertrauen, so heißt es bei Oliver Williamson, einem der wichtigsten Vertreter der Neuen Institutionenökonomie, sei „ein wichtiger Faktor in der ökonomischen Organisation“.³³ Man macht auf dem Markt Geschäfte mit fremden und wechselnden Personen, von deren sozialer Kompetenz, moralischer Aufrichtigkeit und Verlässlichkeit man überzeugt ist. Juristische Sanktionen, staatliche Überwachung und Vertragsabschlüsse allein können Vertrauen – ein Medium das Kooperation enorm befördert – nicht ersetzen. Zudem sind diese Maßnahmen kostenintensiver und langsamer als die vertrauensstiftenden „glücklichen Praktiken“ (Diego Gambetta). Das Credo der Institutionenökonomien lautet: Vertrauen ist gut, Kontrolle ist teuer und langsam.³⁴ Dabei stellt sich Vertrauen durch die Erfahrung dauerhaft erfolgreicher wirtschaftlicher Interaktionen her. Vertrauen erweitert den Interaktionsbereich und stiftet Aktion und Tätigkeit. Vertrauen regt zu Kooperationen an, steigert die Effektivität von Interaktionen, senkt Transaktionskosten, erlaubt den Akteuren Spontaneität und Offenheit in ihren wirtschaftlichen Tätigkeiten. Kurz: Vertrauen ist wirtschaftlich effektiv.³⁵

³² Beckert, Von Fröschen, S. 140/141. Vgl. Reckwitz, Andreas: Die Transformation der Kulturtheorien. Zur Entwicklung eines Theorieprogramms. Weilerswist 2000, S. 556-581.

³³ Vgl. Rippberger, Tanja: Ökonomik des Vertrauens. Analyse eines Organisationsprinzips. Tübingen 1998; Siegenthaler, Hansjörg: Regelvertrauen, Prosperität und Krisen. Die Unzweckmäßigkeit wirtschaftlicher und sozialer Entwicklung als Ergebnis individuellen Handelns und sozialen Lernens. Tübingen 1993; Fiedler, Martin: Netzwerke des Vertrauens: Zwei Fallbeispiele aus der deutschen Wirtschaftselite, in: Ziegler, Dieter (Hrsg.): Großbürger und Unternehmer. Die deutsche Wirtschaftselite im 20. Jahrhundert. Göttingen 2000, S. 93-115.

³⁴ Fiedler, Martin: Vertrauen ist gut, Kontrolle ist teuer, in: GG 27, 2001, S. 576-592.

³⁵ Vor allem Fukuyama hat die materiellen Vorteile des Vertrauens herausgestrichen. In der Wirtschaft sei effektive Zusammenarbeit nur möglich, wenn sich die Akteure aufeinander verlassen können und sich gegenseitig vertrauen. Man benötigt zudem Vertrauen in abstrakte Systeme, wie dem Vertrauen in Geldtransaktionen, welches wiederum mit einem Zutrauen in die staatliche Regierung zusammenhängt, die das Geld in Umlauf bringt. Schließlich benötigt man Vertrauen in Institutionen, wie etwa das Vertrauen des Unternehmers in Banken, bei denen er Geld einahlt und von denen er Geldzahlungen und Kreditleistungen an seine Gläubiger erwartet. Fukuyama, Francis: Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity. New York 1995; Fukuyama, Francis: Konfuzius und Marktwirtschaft. München 1995, bes. S.189.

Dies ist allerdings nur eine Seite der Medaille. Denn wirtschaftliche Tätigkeiten sind auf der anderen Seite stets von Konkurrenz und gegenseitigem Wettbewerb geprägt. Schon John Locke beklagte, daß das individuelle Profitinteresse die Sozialität des Menschen zerstöre und „enmity, malice, violence, and mutual destruction“ erzeuge.³⁶ Obwohl den Akteuren in marktförmig organisierten Netzwerken ihre „mutual dependence“ (Adam Smith)³⁷ bewußt war, standen Egoismus, Eigennutz, Selbstinteresse und Erwerbsorientierung der vertraulichen Öffnung interpersonaler Beziehungen entgegen. Korruption und Bestechung waren nicht selten und zerstörten generalisiertes Vertrauen. Produktionsgeheimnisse, Interessenkonflikte und Profitstreben widerstehen der Ausbildung von Vertrauen im Feld der Wirtschaftsbeziehungen.

Mein Interesse an dem Thema richtet sich weniger auf die ökonomischen Seite der Effektivität von Vertrauen für erfolgreiches Wirtschaften. Vielmehr interessiert mich die kulturelle Seite des Beziehungsgeflechtes, indem Vertrauen als kulturelles Skript und Klassifikationsystem dechiffriert und weniger als Lösung zur Erreichung ökonomisch effizienter Tauschakte verstanden wird.³⁸ Es kommt also darauf an, wie sich die soziokulturelle Ressource des Vertrauens durch ihren Gebrauch in ökonomischen Zusammenhängen verändert. Insofern lautet meine Frage weniger: Wie effizient ist Vertrauen in wirtschaftlichen Praxen?³⁹ Sondern vielmehr kulturwissenschaftlich: Wie setzte sich der Vertrauensbegriff durch und mit welchen emotionalen Elementen war die Orientierung an diesen Werten besetzt? Es geht mithin um Prozesse der Wertsetzung und um die Etablierung bestimmter gesellschaftlicher Relevanzstrukturen. So wäre zu prüfen, ob Putnams These stimmt, daß Vertrauen sich nur dort entwickeln kann, wo ziviles Engagement und Reziprozitätsnormen beachtet werden.⁴⁰

³⁶ Locke, John: Second Treatise on Government, in: Two Treatises on Government, herausgegeben von Peter Laslett. New York 1960, S. 280.

³⁷ Smith, Adam: An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, herausgegeben von Kathryn Sutherland. Oxford 1993, besonders S. 9-22.

³⁸ Beckert, Von Fröschen, S. 133.

³⁹ Zum Effizienzbegriff die wegweisende Studie von Jens Beckert: Grenzen des Marktes. Die sozialen Grundlagen wirtschaftlicher Effizienz. Frankfurt am Main und New York 1997.

⁴⁰ Putnam, Robert D.: Bowling alone. America's Declining Social Capital, in: Journal of Democracy 6, 1995, Nr. 1, S. 65-78; Putnam, Robert: Bowling alone. The Collapse and Revival of American Community. New York u.a. 2000. Zur Diskussion siehe nur (mit jeweils weiterführender Literatur): Newton, Kenneth: Trust, Social Capital, Civil Society, and Democracy, in: International Political Science Review 22, 2001, Nr. 2, S. 201-214; Rose, Richard: Trust, Distrust and Skepticism. About Institutions of civil society. Glasgow 1995; Braun, Sebastian: Putnam und Bourdieu

Um die Einbettung der Marktvorgänge zu betonen, wird Vertrauen als ein Teil von sozialem Kapital verstanden. Der Begriff des sozialen Kapitals bezeichnet sowohl das Muster als auch die Qualität von sozialen Beziehungen zwischen Individuen und sozialen Gruppen. Soziales Kapital umschreibt die aus Interaktionen hervorgehenden gegenseitigen Verpflichtungen, Erwartungen und Normen der historischen Akteure, welche sich zu Institutionen verdichten (Freundschaftsbeziehungen, Netzwerke, Bürgersinn, Rechtsetzungen etc.).⁴¹ Eine Unterscheidung von zwei Typen sozialen Kapitals haben Ross Gittel und Avis Vidal vorgeschlagen, indem sie ein exklusives „bonding social capital“ von einem verbindend-universellen „bridging social capital“ unterschieden haben (später wurde diese Unterscheidung von Robert Putnam aufgegriffen). Beide Kategorien schließen sich nicht gegenseitig aus und stehen nicht in einem „entweder-oder“, sondern in einem „mehr-oder-weniger“ Verhältnis zueinander. Während „bonding social capital“ eine starke Loyalität in der Eigengruppe und heftige Außenabgrenzungen erzeugt, produziert das auf partielle und situative Reziprozität ausgelegte „bridging social capital“ weitergefaßte Identitäten. „Bonding social capital“ beruht auf starken Bindungen, wie man sie beispielsweise in Klassen, ethnischen Gruppen oder religiösen Gruppen finden kann, während „bridging social capital“ auf schwachen Bindungen beruht und andere soziokulturelle Trennungen überbrückt.

Mit Pierre Bourdieu wird soziales Kapital als eine habitualisierte kollektive Ressource begriffen. Soziales Kapital erscheint den historischen Akteuren als individuell, kann aber gleichwohl nur durch soziale Beziehungen zu anderen erworben werden. Soziales Kapital bezeichnet die Ressource der Zugehörigkeit zu einer Gruppe. Dem einzelnen wird dabei, sofern er seine Netzwerkbeziehungen zu nutzen weiß, ein bestimmtes Maß an emotionalem Entgegenkommen und Vertrau-

und das soziale Kapital in Deutschland. Der rhetorische Kurswert einer sozialwissenschaftlichen Kategorie, in: Leviathan 29, 2001, Heft 3, S. 337-354; Hoffmann, Stefan-Ludwig: Tocquevilles „Demokratie in Amerika“ und die gesellige Gesellschaft seiner Zeit, in: Münkler, Herfried/ Bluhm, Harald (Hrsg.): Gemeinwohl und Gemeinn. Historisches Semantiken politischer Leitbegriffe. Berlin 2001, S. 303-325. Für die gegenwärtige Lage Deutschlands siehe: Offe, Claus/ Fuchs, Susanne: Schwund des Sozialkapitals? Der Fall Deutschland, in: Putnam, Robert (Hrsg.): Gesellschaft und Gemeinn. Sozialkapital im internationalen Vergleich. Gütersloh 2001, S. 417-514; Offe, Claus: Wenn das Vertrauen fehlt, in: Die Zeit Nr. 50/1999.

⁴¹ Schuller, Tom, Baron, Stephen, Field, John: Social Capital: A Review and Critique, in: Dies. (Hrsg.): Social Capital. Critical Perspectives. Oxford 2000, S. 1-38; Hooghe, Marc/ Stolle, Dietlind: Generating Social Capital. Civil Society and Institutions in Comparative Perspective. New York 2003; Woolcock, Michael/ Narayan, Deepa: Social Capital: Implications for Development Theory, Reasdeach, and Policy, in: World Bank Research Observer 15, Nr.2, 2000, S. 225-249; Rotberg, Robert I. (Hrsg.): Patterns of Social Capital. Stability and Change in Historical Perspective. Cambridge 2001; Lin, Nan: Social Capital. A Theory of Social Structure and Action. Cambridge 2001; Dasgupta, Partha/ Serageldin, Ismail (Hrsg.): Social Capital. A Multifaceted Perspective. Washington 2000.

ensvorschuß gewährt. Vertrauen ist ein soziales Kapital, welches zu historisch variierenden Wechselkursen in ökonomisches Kapital umgemünzt werden kann.⁴²

Vertrauen wird in dieser Arbeit als eine Erwartung und Handlungsorientierung definiert, die auf eine ungewisse Zukunft ausgerichtet ist. Vertrauen ist eine kulturelle Ressource, die das Handlungspotential des vertrauenden Akteurs erhöht.⁴³ Hauptbedingung für Vertrauen ist das Fehlen vollständiger Informationen. Dieses Risiko des Nichtwissens, also der Notwendigkeit mit unsicheren Ereignissen und kontingenten Handlungen Anderer zu leben, läßt sich nur über Vertrauen, also einer Annahme über das künftige Handeln anderer, schließen.⁴⁴ Beim Vertrauen im Wirtschaftsleben werden, anders als beim Zutrauen oder der Zuversicht, die Risiken erkannt und bewußt Alternativen in Erwägung gezogen.⁴⁵ Vertrauen ist, so Ute

⁴² Gittell, Ross/ Vitals, Avis: Community Organizing. Building Social Capital as a Development Strategy. Newbury Park 1998; Putnam, Bowling alone, S. 22-24, 362/363; Bourdieu, Pierre: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, in: Kreckel, Reinhard (Hrsg.): Soziale Ungleichheiten. Göttingen 1983, S. S. 183-198; Woolcock/ Narayan, Social Capital, S. 225-249.

⁴³ Zur intensiven sozialwissenschaftlichen Vertrauensdiskussion vgl. nur Giddens, Anthony: Konsequenzen der Moderne. Frankfurt am Main 1995; Coleman, James S.: Grundlagen der Sozialtheorie, Band 1: Handlungen und Handlungssysteme. München 1991, S. 115-149; Luhmann, Niklas: Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität [1968]. Stuttgart 1973; Hartmann, Martin/ Offe, Claus (Hrsg.): Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts. Frankfurt am Main 2001; Misztal, Barbara A.: Trust in Modern Societies. Cambridge 1996.

⁴⁴ Luhmann, Vertrauen, S. 1-23; Giddens, Konsequenzen, S. 43-52; Sztompka, Piotr: Vertrauen: Die fehlende Ressource in der postkommunistischen Gesellschaft, in: Nedelmann, Birgitta (Hrsg.): Politische Institutionen im Wandel. Opladen 1995, S. 256/257. Vgl auch Barber, Bernhard: The Logic and Limits of Trust. New Brunswick 1983.

⁴⁵ Noch radikaler als bewusster und rationaler Akt wird das Vertrauen bei Coleman gefaßt. Hier beruht der Entschluß Vertrauen zu schenken auf einer kalkulierten Entscheidung zum eigenen Nutzen. Es ist sicher nicht zufällig, daß Coleman zur Illustration seiner These viele Beispiele aus dem Wirtschaftsleben anführt. Emotionen und Gewissensfragen werden bei Coleman jedoch weitgehend ausgeblendet. Coleman, Grundlagen der Sozialtheorie, S. 115-149; Junge, Kay: Vertrauen und die Grundlagen der Sozialtheorie – Ein Kommentar zu James S. Coleman, in: Müller, Hans-Peter/ Schmid, Michael (Hrsg.): Norm, Herrschaft und Vertrauen. Beiträge zu James S. Colemans Grundlagen der Sozialtheorie. Opladen/ Wiesbaden 1998, S. 26-63.

Vertrauen ist aber nicht nur gegeben, wenn Menschen bewußt über Handlungsalternativen nachdenken, sondern ist im Regelfall ein „kontinuierlicher Zustand“, wie Anthony Giddens formuliert hat (Giddens, Konsequenzen, S. 47). Das universalisierte Vertrauen, verstanden als eine ontologische Sicherheit der Individuen, wird subjektiv fast immer als selbstverständlich hingenommen, da so die eigene Existenz gesichert werden kann. Niklas Luhmann macht deutlich, daß Vertrauen eine Lebensnotwendigkeit darstellt: „Ohne Erwartungen im Hinblick auf kontingente Ereignisse kann man gar nicht leben“, schreibt er, und weiter heißt es, „die Möglichkeiten der Enttäuschung muß dabei mehr oder weniger unberücksichtigt bleiben“. (Luhmann, Niklas: Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives, in: Gambetta,

Frevert, je nachdem auf welches soziale Feld der Gesellschaft es bezogen wird und in welchem sozialen Kontext es eingebunden ist, eine „Gefühlshaltung“, die stärker oder schwächer emotionalisiert ist.⁴⁶

In seiner Schrift über die „Philosophie des Geldes“ hat Georg Simmel schon im Jahr 1900 darauf hingewiesen, daß der Geldverkehr ohne Institutionenvertrauen zusammenbrechen würde: „Das Gefühl der persönlichen Sicherheit, das der Geldbesitz gewährt, ist vielleicht die konzentrierteste und zugespitzteste Form und Äußerung des Vertrauens auf die staatliche und gesellschaftliche Organisation und Ordnung“.⁴⁷ Georg Simmel hat diese Formen institutionellen Vertrauens anhand der „sozialen Rollen“ acht Jahre später sehr schön beschrieben: „Die Macht der öffentlichen Meinung und die Umschriebenheit der Stellung, die den Einzelnen unentrinnbar präjudiziert“, sind in der modernen Gesellschaft „so fest und zuverlässig geworden, daß man von den anderen nur gewisse Äußerlichkeiten zu wissen braucht, um das für die gemeinsame Aktivität erforderliche Zutrauen zu haben“.⁴⁸ Das institutionelle Vertrauen in Verfahrensordnungen und soziale Rollen ist also gerade in den funktional ausdifferenzierten modernen Gesellschaften ein sozialer Kitt, der für das Funktionieren kooperativer sozialer Beziehungen wichtig ist.

Die Normierung der kapitalistischen Vertrauensverhältnisse ist auf vielen Wegen erreicht worden – durch den Staat, durch die Öffentlichkeit, auf dem Rechtsweg, auch durch neue Netzbildungen, wie etwa in industriellen Clubs oder Interessenverbänden.⁴⁹ Es geht hierbei um das institutionelle Vertrauen, welches in fundamentaler Weise mit dem Aufstieg der Moderne im 19. Jahrhundert verbunden ist. Oftmals bezieht sich das Vertrauen auf konkretes Expertenwissen (Professionalisierung), auf materielle Produkte (etwa Markenartikel) oder auch auf einzel-

Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives, in: Gambetta, Diego (Hrsg.): Trust. Making and Breaking Cooperative Relations. Oxford 1988, S. 97). Dies gilt umso mehr, je komplexer die soziale Umwelt wird und somit immer weniger zu kontrollieren und zu überwachen ist.

⁴⁶ Frevert, Ute: Vertrauen. Historische Annäherungen an eine Gefühlshaltung, in: Benthien, Claudia u.a. (Hrsg.): Emotionalität. Zur Geschichte der Gefühle. Köln 2000, S. 178-197; Frevert, Ute: Vertrauen in historischer Perspektive, in: Schmalz-Bruhns, Rainer (Hrsg.): Politisches Vertrauen. Baden-Baden 2002, S. 39-70; Frevert, Ute: Vertrauen – eine historische Spurensuche, in: Dies. (Hrsg.): Vertrauen. Historische Annäherungen. Göttingen 2003, S. 7-66.

⁴⁷ Simmel, Georg: Philosophie des Geldes. Leipzig 1900, S. 150.

⁴⁸ Simmel, Georg: Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung. Frankfurt am Main 1992, S. 394.

⁴⁹ Tenbruck, Friedrich: Die Rolle der Wirtschaftsgesinnung in der Entwicklung, in: Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft 124, 1968, S. 569-585, hier S. 584. Theoretischer dazu: Misztal, Trust, S. 157-207.

ne herausragende Personen, die quasi die Stellung einer Institution einnehmen.⁵⁰ Immer wird das Vertrauen mit dem guten Ansehen oder dem Ruf einer Institution beziehungsweise einer Person und mit einer langen und untadeligen Erfahrung begründet. Solcherlei Vertrauensvorschlüsse reduzieren die Komplexität der Welt, der Glaube an die Institutionen vertreibt die Zweifel aus der Welt.⁵¹

Konkretionen und Operationalisierung für empirische Forschung: Der ehrbare Kaufmann

In tiefgreifenden Umbruchsituationen, wie Piotr Sztompka und Michael Thomas am Beispiel der Einführung der Marktwirtschaft in Mittel- und Osteuropa nach 1989 zeigen konnten, verbraucht sich die kulturelle Ressource generalisierten Vertrauens sehr schnell.⁵² Ein ähnlich tiefgreifender Wandel der Gesellschaft vollzog sich mit der Industrialisierung des 19. Jahrhunderts. Mit dem Übergang von face-to-face Wirtschaftsbeziehungen in familien- und verwandtschaftsgebundenen lokalen Märkten hin zu überregionalen und internationalen Märkten gerieten auch hier, ähnlich wie heute, die Vertrauensbeziehungen und die Praxis vertrauensorientierten Handelns in eine Krisenzeit. Die wirtschaftlichen Beziehungen lösten sich von den gegebenen persönlichen und sozialen Beziehungen ab und neue Netzwerkeinbindungen entstanden. Es entstanden zunehmend flüchtige und zuweilen anonymisierte Beziehungen zwischen den einzelnen Marktteilnehmern. Die Normierung dieser fluiden Verhältnisse ist auf vielen Wegen vor sich gegangen – nicht nur durch Staat oder Öffentlichkeit und auf dem Rechtsweg, sondern auch durch neue Netzwerkbildungen, wie etwa in industriellen Clubs oder Interessenverbänden.⁵³

⁵⁰ Giddens, Konsequenzen, S. 49.

⁵¹ Luhmann, Vertrauen, S. 23-32.

⁵² Sztompka, Vertrauen, S. 254-276; Sztompka, Piotr: Trust, Distrust and the Paradox of Democracy. WZB-Paper P 97 – 003; Thomas, Michael: Vertrauen in wirtschaftlichen Transformationsprozessen. Fallstudien und Konzeptualisierungen aus regionalen Kontexten. Frankfurt an der Oder 2000; Nuissl, Henning/ Schwarz, Anna/ Thomas, Michael: Vertrauen - Kooperation – Netzwerkbildung. Unternehmerische Handlungsressourcen in prekären regionalen Kontexten. Wiesbaden 2002. Vgl. dagegen Rose, Richard: Toward a Civil Economy, in: Journal of Democracy 3, Nr. 2, 1992, S. 13-26.

⁵³ Tenbruck, Friedrich: Die Rolle der Wirtschaftsgesinnung in der Entwicklung, in: Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft 124, 1968, S. 569-585, hier S. 584. Zur Wirtschaftssoziologie der 80er Jahre: White, H.: Where Do Markets Come From?, in: American Journal of Sociology 87, 1981, S. 517-547; Breiger, R.L.: Structures of Economic Interdependence among Nations, in:

Zudem wurde im 19. Jahrhundert der Markt zum durchdringenden Lebensprinzip. Marktbeziehungen drangen in verschiedenste Sozialbeziehungen ein und wurden zur zentralen Kategorie ökonomischen und politischen Denkens. Individuelles Interesse und ökonomische Erwägungen prägten immer mehr Entscheidungen auf verschiedensten sozialen Feldern.⁵⁴

Inwiefern veränderten sich hierdurch die Vertrauensvorstellungen der marktwirtschaftlichen Akteure? Welche Ressourcen konnten in dieser Umbruchszeit auf welche Art und Weise zur wirtschaftlichen Vertrauensbildung genutzt werden? Griff die sich wandelnde Marktwirtschaft während der Industrialisierungsphase auf andere, nicht-marktförmige Potentiale zurück, um sich zu stabilisieren? Gesetzesgehorsam, Vertragstreue, Solidarität gegenüber Schwächeren waren sicher nach wie vor wichtige Ressourcen einer funktionierenden Marktwirtschaft. Wie aber wurden religiöse und ständische Vorstellungen des guten und richtigen Wirtschaftens in den modernen Kapitalismus eingebettet?

Diese Fragen sollen anhand einer exemplarischen Fallstudie untersucht werden, die sich der Geschichte und Entwicklung der Vorstellung vom „ehrbaren Kaufmann“ und der mit dieser Vorstellung verbundenen Institutionen widmet. Dies bietet die Möglichkeit, Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit im historischen Wandel an einem konkreten Fall nachzuvollziehen.

Es geht also um die soziale Anerkennung und Vertrauenswürdigkeit bestimmter Personen und Professionen, die als Reputation bezeichnet werden können. Reputation erlaubt es, Personen Vertrauen zu schenken, bevor man die Chance hatte, diese Person kennen zu lernen.⁵⁵

Die Vorstellung vom „ehrbaren Kaufmann“ rekurrierte auf die den Marktteilnehmern gemeinsame Geschäftsmoral der Vertragstreue, die sich im Grunde genommen aus dem ständischen Wertehorizont speiste, versuchte man doch eben hierdurch das Risiko des betrügerischen Verhaltens zu mäßigen. Mit der Denkfigur des „ehrbaren Kaufmanns“ ist die Bedeutung der Reputation im Wirtschaftsleben thematisiert, die, ökonomisch gesprochen, transaktionskostensenkend wirkte. Nach der Kooperationsökonomik von Josef Wieland geht es hier (wie auch bei den

Blau, P./ Merton, R. K (Hrsg.): Continuities in Structural Inquiry. Beverly Hills 1981, S. 353-380; Burt, R.S.: Corporate Profits and Cooperation. Networks of Market Constraints and Directorate Ties in the American Economy. New York 1983.

⁵⁴ Siehe Polanyi, Karl: The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Our Time [1944]. Boston 1957.

⁵⁵ Vgl. Misztal, Trust, S. 120-139.

Markennamen von sogenannten Erfahrungsgütern) um die Identität der Wirtschaftspartner. Wichtig ist hierbei die Angst vor der Drohung mit Reputationsverlusten, die im Wirtschaftsspiel als eine Art von Erzwingungsinstrument wirken kann. Die rekursive Vernetzung von Kooperation und Wettbewerb ist eingebettet in die Möglichkeit zur schnellen Verbreitung reputationsschädigender Handlungen durch öffentliche Medien.⁵⁶

Zugleich ist die Reputation in einen historischen Traditionsbestand eingebettet, denn das ständisch geprägten Konzept von Ehrbarkeit galt in besonderem Maße für den Kaufmann, der sich vor allem durch ständische und weniger durch ökonomische Merkmale von den Berufsgruppen der Krämer, Höker, Wechsler und Bankiers absetzte. Prägend wurde die Denkfigur des „ehrbaren Kaufmanns“, folgt man Stefan Gorißen, während des 18. Jahrhunderts.⁵⁷ Sie bezog sich auf das „Creditieren“, welches nicht nur das zur Verfügung stellen von Geld und materiellen Werten meinte – natürlich im Vertrauen darauf, es eines Tages zurückzubekommen. „Creditieren“, vom italienischen „credito“ des 15. Jahrhunderts abgeleitet, bedeutet – mit bezug auf die Wortwurzel „credere“ – wortwörtlich jemandem „Vertrauen (zu) schenken“. In unserem Kontext also: jemanden für geschäftstüchtig, für einen „ehrbaren Kaufmann“ zu halten, dem soziale Reputation und Vertrauenswürdigkeit zusteht.⁵⁸ Dies zeigt sich etwa an der Publikation der „Allgemeinen Schatz-Kammer der Kaufmannschaft“ von 1741-43. Dort heißt es in bezug auf den Begriff des „kaufmännischen Credit“: „Der Mensch hat auch guten Credit, er stehet bey ihm in gutem Credit, d. i. man setzt Vertrauen auf ihn [...] Creditiren, einem auf Borg geben, ist so wenig von der Kauffmannschafft, als Hitze von dem Feuer, zu trennen.“⁵⁹

⁵⁶ Wieland, Josef: Unternehmensethik als Erfolgsfaktor in globalen Kooperationen, in: Ulrich Krystek und E. Zur (Hrsg.): Internationalisierung. Eine Herausforderung an die Unternehmensführung. Berlin 1997, S. 527-541.

⁵⁷ Adelung, Johann Christoph: Grammatisch-kritisches Wörterbuch der Hochdeutschen Mundart, Bd. 2. Wien 1811, Sp. 1524/1525. Gorißen, Stefan: Der Preis des Vertrauens. Unsicherheit, Institutionen und Rationalität im vorindustriellen Fernhandel, in: Frevert, Ute (Hrsg.): Vertrauen. Historische Annäherungen. Göttingen 2003, S. 90-118, hier S. 108/109.

⁵⁸ Kluge, Etymologisches Wörterbuch der deutschen Sprache. 23., erweiterte Auflage Berlin/ New York 1999, S. 485; Gorißen, Der Preis des Vertrauens; Gorißen, Stefan: Vom Handelshaus zum Unternehmen. Sozialgeschichte der Firma Harkort 1720-1820. Göttingen 2002.

⁵⁹ Allgemeine Schatz-Kammer der Kauffmannschaft oder vollständiges Lexicon aller Handlungen und Gewerbe. Nebst einem Anhang derer jetzt florierenden Kauff- und Handels-Leute Namen, Contours, Fabriken, Handels-Compagnien, Waaren-Lager und Haupt-Waare, 5 Bände. Leipzig 1741-43, hier: Bd. 1, Sp. 1407, zitiert nach Gorißen, Preis des Vertrauens, S. 108.

In dem Zusammenhang der Semantik von Vertrauen wäre also zu fragen, in welcher Form sich das Prinzip des „ehrbaren Kaufmanns“ in den Normenkatalogen des 19. Jahrhunderts erhalten hat. Neben der engeren Kaufmannsliteratur können hierfür auch entsprechende Regelungen in den Handelsgesetzbüchern und Vertragstexte einbezogen werden, um den Stellenwert des Vertrauens im Wirtschaftsrecht nachzuvollziehen. Noch heute heißt es im ersten Paragraphen des IHK-Gesetzes, daß die Kammerstatuten zur „Wahrung von Anstand und Sitte des ehrbaren Kaufmanns“ dienen sollen. Daneben enthalten auch die geschlossenen Verträge „ein gewisses Maß an ethischen Elementen [...] ohne sie könnte kein Markt funktionieren. Zu jeder Transaktion gehört ein Element des Vertrauens“.⁶⁰ So können etwa aus den Treu-und-Glauben-Formeln in Schuldverträgen Elemente kaufmännischer Berufsethik und Ehre rekonstruiert werden oder es können die Tugendformeln in den Gewerbeordnungen untersucht werden. Grundsätzlich geht es bei der Untersuchung der Kaufmannsliteratur wie auch der entsprechenden Vertragstexte darum, herauszufinden, welche Veränderungen das Konzept in der herausziehenden Moderne des 19. Jahrhunderts erfuhr, in der die Ständegesellschaft durch die Industrialisierung vermeintlich zerrieben wurde.

Zudem können die mit der Vorstellung vom „ehrbaren Kaufmann“ verbundenen Praktiken in die Untersuchung einbezogen werden. So sind die von den Industrie- und Handelskammern ausgestellten Empfehlungsbriefe eine gute Quelle, um die zentralen Kriterien für die Reputation des „ehrbaren Kaufmanns“ nachzuvollziehen. Hierbei ist es sinnvoll, Elemente des Mißtrauens in die Untersuchung einzubeziehen. Dadurch kann geklärt werden, wann und warum Ehrvorstellungen zusammenbrachen. Denn Korruption, definiert als die Verletzung von allgemein anerkannten Wertvorstellungen, moralischen Grundsätzen, sozialen Normen, Gesetzen und Amtspflichten, die auf die Erlangung persönlicher Vorteile zu Lasten des Gemeinwohls ausgerichtet sind, thematisiert die Spannung zwischen einer persönlich-privaten Gewinnorientierung bzw. einem individuellen Gewinn-Kalkül auf der einen Seite und der öffentlichen Gemeinwohlorientierung auf der anderen Seite.⁶¹ Es ist offensichtlich, daß Vertrauen in Korruptionsgeschäften, im Sinne eines „bonding social capital“, eine ausnehmend große Rolle spielte. Zugleich kann durch den Bezug auf die Korruption die Zivilgesellschaftsthematik aufgenommen werden, indem danach gefragt wird, inwiefern sich der „Tugendkanon“ der Zivilge-

⁶⁰ Arrow, Kenneth: Information and Economic Behaviour. Stockholm 1973, S. 24.

⁶¹ Die Definition folgt Hillmann, Karl-Heinz: Wörterbuch der Soziologie. 4., überarbeitete und ergänzte Auflage 1994, S. 449/450.

sellschaft in Absetzung von Korruptionspraktiken entwickelte.⁶² Inwieweit wurde Korruption in der öffentlichen Debatte als ein Ausgreifen marktwirtschaftlicher Prinzipien über die Wirtschaftssphäre hinaus in die staatliche und in die zivilgesellschaftliche Sphäre verstanden? Anhand von Gerichtsprozessen über Korruptionsvorfälle (auch etwa vor den Ehrengerichten und den kaufmännischen Schiedsgerichten) können die Ebenen von zeitgenössischen Korruptionsvorstellungen und Praktiken der Korruption miteinander in Beziehung gesetzt werden. Aber auch die aus der Wirtschaft heraus entstandenen Organisationen, wie die 1911 eingerichtete „Deutsche Zentralstelle zur Bekämpfung der Schwindelfirmen e. V.“ gehören in diesen Kontext, setzten sie sich doch für die Erhaltung der Ehrenhaftigkeit des Kaufmannsstandes ein.

Die Fallstudie soll somit erstens klären, inwiefern die Denkfigur des „ehrbaren Kaufmanns“ Vertrauenswürdigkeit, Reziprozität, soziale Verpflichtungen und Verantwortungsbewußtsein ausdrückte und institutionalisierte. Zum zweiten soll sie den Wandel dieser Denkfigur im Denken, Fühlen und Handeln der Kaufmannschaft nachvollziehen.

⁶² Pocock, John. G. A.: Die andere Bürgergesellschaft. Zur Dialektik von Tugend und Korruption. Frankfurt am Main 1993. Die sittliche Dimension der Korruption wird in Adam Fergusons „Essay on the History of Civil Society“ als Gefahr und Bedrohung der Zivilgesellschaft beschrieben. Ferguson sah in der Korruption eine „sittliche Verhaltensweise“, die durch den Luxus der Kommerzialisierung befördert werde und der „Lauterkeit“ der Zivilgesellschaft entgegengesetzt sei (Ferguson, Versuch über die Geschichte der bürgerlichen Gesellschaft, S. 415-472: Zitate: S. 416, 419). Auch Adam Smith sah in der Korruption eine Gefahr für die „moral sentiments“ (Smith, Adam: The Theory of Moral sentiments [1759], hrsg. von D. D. Raphael und A. L. Macfie. Indianapolis 1984, Abschnitt I, III, 3, 1)

Schriftenreihe der Arbeitsgruppe Zivilgesellschaft:
historisch-sozialwissenschaftliche Perspektiven

Discussion Papers

2001

P01-801 JÜRGEN KOCKA, PAUL NOLTE, SHALINI RANDERIA, SVEN REICHARDT:
Neues über Zivilgesellschaft aus historisch-sozialwissenschaftlichem
Blickwinkel, 104 S.

2003

SP IV 2003-501 GABRIELLA ROSEN: Science and Civil Society: Lessons from an
Organization at the Borderland, 53 S.

SP IV 2003-502 SHALINI RANDERIA: Between Cunning States and Unaccountable
International Institutions: Social Movements and Rights of Local
Communities to Common Property Resources, 30 S.

Bei Ihren Bestellungen von WZB-Papers schicken Sie, bitte, unbedingt einen an Sie adressierten Aufkleber mit, sowie je Paper eine Briefmarke im Wert von Euro 0,51 oder einen "Coupon Réponse International" (für Besteller aus dem Ausland).

Please send a **self-addressed label** and **postage stamps in the amount of 0,51 Euro** or a **"Coupon-Réponse International"** (if you are ordering from outside Germany) for **each WZB-Paper** requested.

Bestellschein

Order Form

Wissenschaftszentrum Berlin
für Sozialforschung gGmbH
PRESSE- UND INFORMATIONSDIREKTORAT
Reichpietschufer 50

Absender • Return Address:

D-10785 Berlin

Hiermit bestelle ich folgende(s) Discussion Paper(s) ● Please send me the following Discussion Paper(s) Autor(en) / Kurztitel ● Author(s) / Title(s) in brief	Bestellnummer ● Order no.